

Тема программы: Информационное обеспечение процесса проектирования. Определение потребительских качеств объекта труда

Урок № 23.

Тема: Использование опросов для определения потребительских качеств инновационных продуктов.

Бизнес-план как способ экономического обоснования проекта.

Цель урока:

- Овладение студентами умением обоснования эффективности проекта с экономической точки зрения
- - Развитие интереса и творческого подхода к реализации поставленных целей и задач проекта
- - Формирование мотивов учения, уважительного отношения к труду

Инвестиция – заем, который ищет предприниматель для воплощения в жизнь своей идеи

Инвестор – физическое или юридическое лицо, которое предоставляет заем

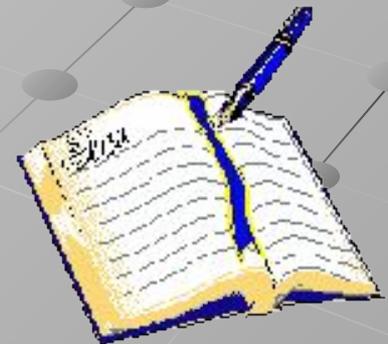
БИЗНЕС-ПЛАН

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СВОЕГО ПРОИЗВОДСТВА:

- Расчет использования занятых денег
- Постатейный расчет преобразований, изменений внутри производства и вне его, т.е. за счет каких средств будет получена прибыль;
- Когда будет получена прибыль
- Какая будет получена прибыль

БИЗНЕС-ПЛАН

- Документ, содержащий обоснование основных шагов, которые намечаются осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания новой фирмы



ЦЕЛЬ разработки бизнес-плана

- Спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайшее и отдаленное время в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов (инвестиций)

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные ЗАДАЧИ:

- ❖ Определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- ❖ Сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы, стратегии и тактики их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию каждой стратегии;

- ❖ Выбрать состав, определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться фирмой;
- ❖ Определить производственные и торговые издержки по созданию и реализации товаров и услуг;
- ❖ Оценить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных задач;

- ❖ Определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта;
- ❖ Оценить материальное и финансовое положение фирмы и соответствие финансовых и материальных ресурсов достижению поставленных целей;
- ❖ Предусмотреть трудности и «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Основными, обязательными разделами бизнес-плана должны быть следующие:

I. Резюме (цели и задачи вашего начинания)

Основные цели (объемы продаж, доля фирмы на рынке, ожидаемая прибыль)

Основные стратегии и преимущества товара

Объемы продаж

Условия работы фирмы

Данные о создании и регистрации фирмы, контактные телефоны

II. Продукция. Услуги.

Название,
торговая
марка

Описание
Перечень
товаров
(услуг)

Наглядное
изображение

Тип
продаж

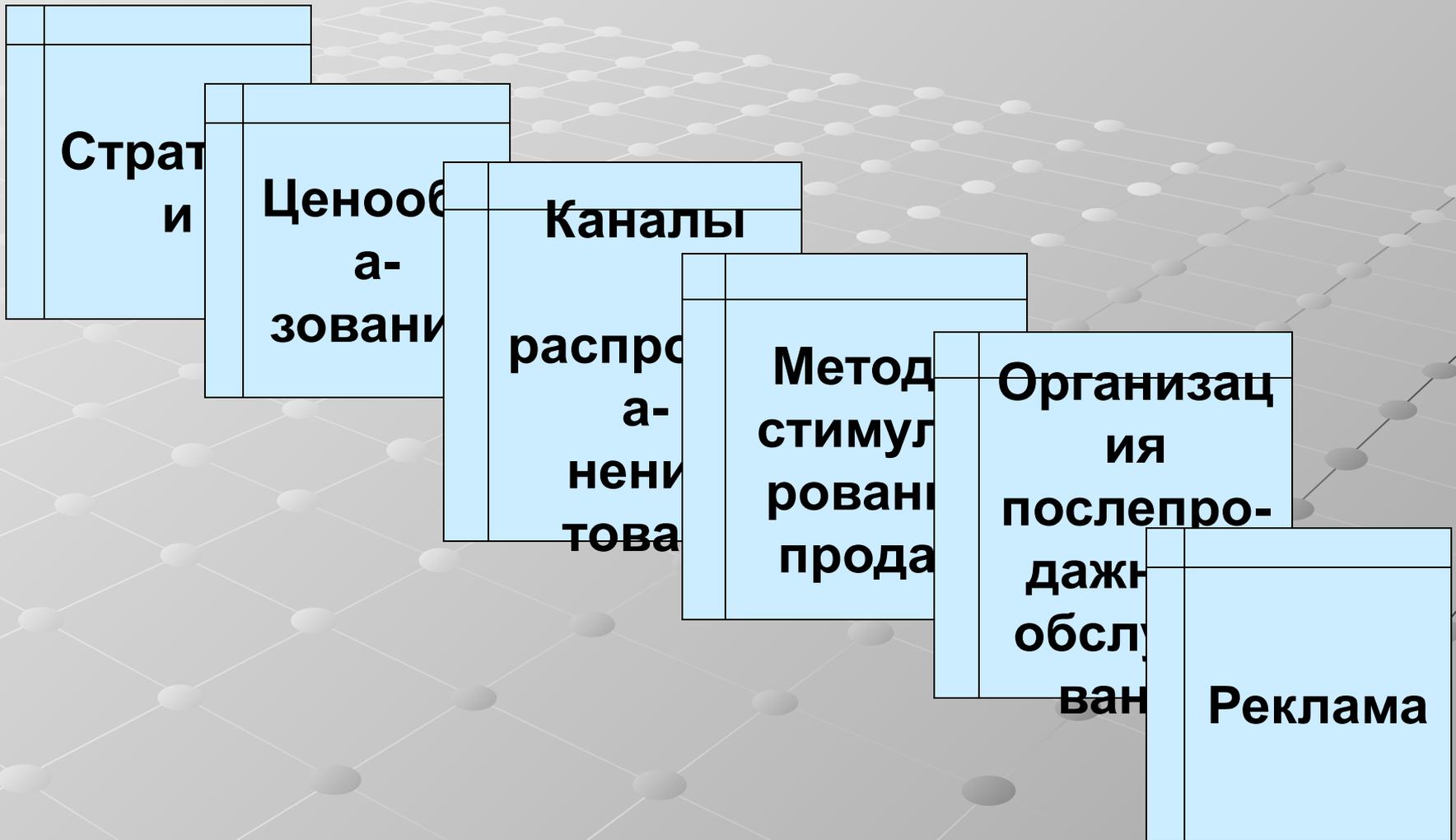
Цена
(за 1
единицу)

Особенности
технологии
и затраты
на
производство

После-
продажное
обслужива-
ние

Требования
сертифика-
ции

III. Маркетинг.



IV. План производства

**Источники сырья.
Технологические
процессы.
Трудовые ресурсы.
Поставщики и продавцы.**

**Разработка
продукта.**

Изготовление.

V. Менеджмент
(Кадры. Управление.
Организационный план.)

VI. Рынки

Рынок сбыта товаров (услуг)

Конкуренция на рынках сбыта

***Конкурентоспособность
товара***

VII. Финансовый план

Прогноз объемов реализации

План денежных расходов и поступлений

План доходов и расходов

График достижения безубыточности

VIII. Риски в предпринимательстве

- Предполагаемые риски
- Внешние и внутренние факторы возникновения рисков
- Последствия рисков
- Методы предупреждения и минимизации рисков

Можно сказать, что составление бизнес-плана это доказательство о том, что выбранное вами дело очень важно и необходимо для потребителя, что оно будет пользоваться спросом.

И вы это должны предвидеть на много лет вперед.

Домашнее задание:

стр.125 – 136

СВР

Составить бизнес – план для проектируемого изделия(СТО, кафе, фабрики, фирмы).